

Titre professionnel Négociateur(trice) Technico-Commerciale) (NTC)



Présentiel
Site de Castres



Entrée permanente
Durée variable et
permanente



Diplôme de
Niveau V



Financement
possible

Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge le(la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a la culture du résultat. Son objectif : développer l'entreprise. De l'étude de marché à l'analyse de ses résultats, il (elle) ne laisse rien au hasard. Il (elle) met tout en œuvre pour satisfaire et fidéliser la clientèle.

LES + DE APTIFORM

- Des formateurs(trices) du terrain
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Un accompagnement personnalisé
- Des mises en situations concrètes

EMPLOIS VISÉS

Chargé(e) d'affaire, Commercial(e) spécialisé(e), Technico-commercial(e), Chef des ventes, Agent(e) commercial(e)...

LE PROGRAMME

Période d'intégration

Module 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Module 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution techniquement et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Période en entreprise

Session d'examen

PRÉ-REQUIS

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4
- Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise

VALIDATION VISÉE

Titre professionnel de niveau V Négociateur(trice) Technico-commercial(e)

CONTACT

Zone de la Chartreuse - 2 rue Claude Berthollet, 81100 CASTRES

Claire Escudie

Tél : 06 51 03 37 53 - Email. cescudie@aptiform.fr